

FÖRHANDLINGSTEKNIK

Utbildning som ger dig verktyg för framgångsrika förhandlingsresultat

Idag sätts alla människor i mer eller mindre avancerade förhandlingssituationer. Med den viktiga affärspartnern, med den slipade säljaren eller kanske med ägaren till den attraktiva sommarstugan som är till salu. För att lyckas krävs både en genomtänkt strategi och att du kan skapa förtroende mellan dig och din motpart. Genom att ha insikt i effektiv förhandlingsteknik finns det därför stora värden att vinna. Både för dig själv och för din motpart.

Om kursen

Under två aktiva dagar identifierar vi etablerade och framgångsrika sätt att lyckas i dina förhandlingar. Vi går igenom hur du på bästa möjliga sätt planerar och genomför en förhandling. Vi lär oss att hantera dödlägen i förhandlingar och hur du för processen vidare. Vi tittar också på olika förhandlingsstilar, egenskaper och beteenden och lär oss att utnyttja dessa på bästa sätt. Kursen är praktiskt och personligt inriktad och ge viktiga individuella återkopplingar.

En tid innan kursdagarna startar så får du göra ett individuellt självskattningstest som ligger till grund för diskussion under kursen men även som ett verktyg för dig att ha för din vidareutveckling efter kursen.

Kursens mål

Kursen ger dig konkreta verktyg och metoder för att genomföra framgångsrika förhandlingar utan att förlora de goda relationerna med motparten. Under dagarna kommer du att få praktisk kunskap om kommunikation och argumentation. Du kommer att kunna förbereda och planera din förhandling och anpassa den efter olika situationer och personlighetstyper.

Förberedelse och uppföljning

I alla utbildningar genomför vi en individuell förberedelse och uppföljning. Detta ger dig ett verktyg för att tydliggöra dina egna styrkor och utvecklingsområden.

Sagt av tidigare deltagare

”Träningsmomenten med efterföljande analys var jättebra”
”Retoriskt upplägg, humor och intressanta diskussioner”
”Erfaren och kompetent kursledare”
”Bra exempel på förhandlingar från verkligheten”
”Praktiska och bra övningar”

Anmälan och bekräftelse

Anmälan är bindande och en bekräftelse skickas per mail så snart du har antagits på kursen.

Kursavgift och betalning

Faktura skickas ca 30 dagar i förväg och har betalningstid till dagen före kursstart. I kursavgiften ingår kursdagarna, förberedande och uppföljande självskattningstester, en extra halvdags minikurs, kursdokumentation samt för- och eftermiddagskaffe. Kostnad för måltider och ev boende tillkommer. Alla priser är exklusive moms.

Ur innehållet

- Förhandlingens olika faser
- Hantera dödlägen och vänd dem till din fördel
- Kommunikationens roll i förhandlingen
- Personlighetstyper och hur jag kan använda dem
- Identifiera motpartens personlighetstyp
- Det viktiga kroppsspråket
- Värderingar, beteenden och drivkrafter
- Den svåra konsten att lyssna
- Förhandlarens prestationsförmåga och självbild
- Individuell analys av egna styrkor och utvecklingsbehov (görs i två etapper före och efter kursdagarna)

Kursdatum, plats och pris

Information om aktuella kursdatum och pris hittar du på www.academichouse.se. Kursen ges även i anpassad form.

Anmälan

Anmäl dig på www.academichouse.se, tel 08-55 11 21 00 eller kursbokning@academichouse.se. Anmälan sker i mån av plats.

Minikurs på köpet

För att förstärka effekten av utbildningen så bjuder vi på ett extra träningsstillfälle. När du bokar en öppen utbildning hos Academic House så får du en valfri minikurs på köpet. Ett bra tillfälle att få ytterligare träning, kunskaper och erfarenhetsutbyte.

Plats

Academic House öppna kurser hålls i centralt belägna lokaler i Stockholm, Göteborg och Malmö. Plats meddelas i bekräftelsen.

Om du får förhinder

Vid förhinder kan du överlåta din plats till en kollega. Fram till 30 dagar innan kursstart kan du även kostnadsfritt avboka din plats. Om du avbokar dig senare debiteras 50% av kursavgiften fram till 15 dagar före kursstart. Därefter debiteras hela avgiften. Vid inställd kurs återbetalas alla kursavgifter. Inga direkta eller indirekta kostnader utöver detta ersätts.